m²

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE PAGINA/12 - AÑO 1 - Nº9
SABADO 15 DE MAYO DE 1999

Gonzalo Martínez

La demanda de propiedades en countries y barrios cerrados por parte de matrimonios jóvenes y de quienes buscan aire libre para su hábitat se reactivó a partir de abril. Las sombras duraron poco.

NATURALEZA ES PLACER

Belgrano compite con ventaja incluso frente al confort de los barrios cerrados. Espacios verdes, seguridad y amplia oferta comercial son sus argumentos.

Mario Manusia



■ La zona en torno a las Barrancas de Belgrano es la más cotizada del barrio.

BUENAS OPORTUNIDADES EN PROPIEDADES DE CATEGORIA

Para satisfacer a exigentes

m² Por Claudio Zlotnik

"Belgrano es un país." La definición, acuñada hace más de una década por las inmobiliarias de la zona, remitía a la enorme gama de posibilidades que ya por entonces ofrecía el barrio en materia de edificación. Pero, además, daba cuenta del potencial de Belgrano para darle espacio al público más exigente: viviendas de categoría, una amplia variedad de comercios, espacios verdes y vista al río.

"Los departamentos grandes son los que mejor se están moviendo. El mercado de los más chicos está resentido por las mayores dificultades que la gente tiene para acceder a los créditos hipotecarios", comentó a **m2** Julio Tesler, de Tesler Propiedades. El comerciante se refería a los pisos de entre 200 y 400 metros cuadrados que valen entre 200 y 600 mil pesos.

De la superficie total de Belgrano, tomando la zona ubicada entre las calles Monroe, Cramer, Maure y la avenida Del Libertador (dejando al margen los que se denomina Belgrano "R"), los cincuenta edificios más caros, los de mayor categoría y envergadura, se encuentran en la zona delimitada por las arterias Federico Lacroze, Mendoza, Vuelta de Obligado y Luis María Campos. "El público se ha vuelto cada vez más exigente, y todavía más aquellos de alto poder adquisitivo. Por eso, los edificios de categoría deben proveer servicios y ser muy confortables. Para que en Belgrano se venda un inmueble de este tipo debe tener al menos una piscina, balcones amplios y gimnasio, como mínimo", relató Lauro Mayorini, gerente de Caruso y Asociados.

Desde hace unos años, las inmobiliarias de Belgrano compiten en forma directa con los barrios cerrados. Mucha gente que habitaba en la zona emigra hacia otros lugares, más espaciosos y, sobre todo, más seguros. "No nos afecta demasiado. Quienes eligen los barrios cerrados son gente joven. El público de cuarenta y pico de años para arriba no cambia Belgrano por nada. Aquí también hay espacios verdes y seguridad. Y están más cerca del centro", señaló Mayorini. Justamente, las viviendas más solicitadas son aquellas con vista a espacios verdes (en las adyacencias de Barrancas de Belgrano, y en la intersección de Ramsay con Monroe, por ejemplo) o al río. El precio del metro cuadrado en un departamento con estas características no baja de los 1500 dólares, aunque en algunos el valor se eleva hasta los 2500 dólares.

"Se están construyendo edificios nuevos sobre la avenida Del Libertador. Son departamentos de uno, dos y tres ambientes, pero salen a la venta demasiado caros, a razón de 2000 dólares el metro cuadrado, por arriba de los 1200/1300 de promedio en el resto del barrio", apuntó a su vez Rubén Bairo, de la inmobiliaria Babel.

Las zonas de Las Cañitas y de La Imprenta son las que están de moda en Belgrano. Cada noche, no importa demasiado si es fin de semana o no, cientos de personas se congregan en los bares y restaurantes que están ubicados especialmente a lo largo de las calles Ortega y Gasset y Báez. Tanto en Las Cañitas como en La Imprenta (referencia de un restaurant situado en Migueletes y Jorge Newbery), los inmuebles –en su mayoría casas bajas– cuestan un 30 por ciento más caros que sus similares en otras partes de Belgrano.

Cotizaciones en Belgrano

Ventas

Dos ambientes	$ 55.000 a 75.000
Tres ambientes	$ 75.000 a 90.000
Cuatro ambientes	$ 100.000

Alquileres

Dos ambientes	$ 350 a 450
Tres ambientes	$ 550 a 700
Cuatro ambientes	$ 700 a 900

Fuentes: Tesler Propiedades, Caruso & Asociados e Inmobiliaria Babel.

LAS VENTAS E

Ese

m² Por Hebe Schmidt

Entre diciembre y mediados de marzo de este año, la venta en barrios privados y countries sufrió una pronunciada baja. Según algunos de los principales operadores del mercado, la actividad comercial en el sector cayó entre un 50 y un 70 por ciento hasta encontrar su piso, y actualmente se encuentra recuperada en un 40 por ciento.

"Respecto de nuestro mes pico, agosto del '98, las ventas decrecieron en un 70 por ciento y recién desde abril avizoramos una recuperación lenta pero continua", explica Hernán Mieres, de Antonio Mieres Propiedades, uno de los principales operadores del mercado en zona Norte. "La recesión golpeó inevitablemente al sector porque nos encontramos atados al crédito hipotecario. Durante el primer trimestre del año tuvimos bajas con extremos de hasta el 60 por ciento. Y si bien los bancos no dejaron de prestar dinero, se volvieron más selectivos a la hora de dar créditos", dice Héctor Mel, a cargo de la sucursal Tizado Propiedades en Pilar. "Nosotros recién ahora comenzamos a percibir una cierta quietud que no sentimos durante los primeros meses del año, y que se refleja en una menor cantidad de visitas, durante los fines de semana, que vienen con el objetivo de comprar", comenta Eduardo Edelstein Pernice, presidente de Castex Propiedades, otro de los jugadores líderes en comercialización de este tipo de emprendimientos.

"La crisis se hizo sentir fuertemente sobre la fluidez de la venta, al igual que en otras actividades, aunque no se llegó a un parate total, gracias a que los valores de venta son accesibles por la alta demanda y la competencia", explica Guillermo Vinelli, director de Vinelli Propiedades.

La construcción de accesos rápidos, el desarrollo de una amplia infraestructura de servicios y la optimización del transporte automotor y el tren, impulsaron la tendencia de cambiar la ciudad por los espacios verdes.


Mario Manusia

Belgrano compite con ventaja incluso frente al confort de los barrios cerrados. Espacios verdes, seguridad y amplia oferta comercial son sus argumentos.

■ La zona en torno a las Barrancas de Belgrano es la más cotizada del barrio.

BUENAS OPORTUNIDADES EN PROPIEDADES DE CATEGORIA

Para satisfacer a exigentes

m² Por Claudio Zlotnik

"Belgrano es un país." La definición, acuñada hace más de una década por las inmobiliarias de la zona, remitía a la enorme gama de posibilidades que ya por entonces ofrecía el barrio en materia de edificación. Pero, además, daba cuenta del potencial de Belgrano para darle espacio al público más exigente: viviendas de categoría, una amplia variedad de comercios, espacios verdes y vista al río.

"Los departamentos grandes son los que mejor se están moviendo. El mercado de los más chicos está resentido por las mayores dificultades que la gente tiene para acceder a los créditos hipotecarios", comentó a **m2** Julio Tesler, de Tesler Propiedades. El comerciante se refería a los pisos de entre 200 y 400 metros cuadrados que valen entre 200 y 600 mil pesos.

De la superficie total de Belgrano, tomando la zona ubicada entre las calles Monroe, Cramer, Maure y la avenida Del Libertador (dejando al margen los que se denomina Belgrano "R"), los cincuenta edificios más caros, los de mayor categoría y envergadura, se encuentran en la zona delimitada por las arterias Federico Lacroze, Mendoza, Vuelta de Obligado y Luis María Campos. "El público se ha vuelto cada vez más exigente, y todavía más aquellos de alto poder adquisitivo. Por eso, los edificios de categoría deben proveer servicios y ser muy confortables. Para que en Belgrano se venda un inmueble de este tipo debe tener al menos una piscina, balcones amplios y gimnasio, como mínimo", relató Lauro Mayorini, gerente de Caruso y Asociados.

Desde hace unos años, las inmobiliarias de Belgrano compiten en forma directa con los barrios cerrados. Mucha gente que habitaba en la zona emigra hacia otros lugares, más espaciosos y, sobre todo, más seguros. "No nos afecta demasiado. Quienes eligen los barrios cerrados son gente joven. El público de cuarenta y pico de años para arriba no cambia Belgrano por nada. Aquí también hay espacios verdes y seguridad. Y están más cerca del centro", señaló Mayorini. Justamente, las viviendas más solicitadas son aquellas con vista a espacios verdes (en las adyacencias de Barrancas de Belgrano, y en la intersección de Ramsay con Monroe, por ejemplo) o al río. El precio del metro cuadrado en un departamento con estas características no baja de los 1500 dólares, aunque en algunos el valor se eleva hasta los 2500 dólares.

"Se están construyendo edificios nuevos sobre la avenida Del Libertador. Son departamentos de uno, dos y tres ambientes, pero salen a la venta demasiado caros, a razón de 2000 dólares el metro cuadrado, por arriba de los 1200/1300 de promedio en el resto del barrio", apuntó a su vez Rubén Bairo, de la inmobiliaria Babel.

Las zonas de Las Cañitas y de La Imprenta son las que están de moda en Belgrano. Cada noche, no importa demasiado si es fin de semana o no, cientos de personas se congregan en los bares y restaurantes que están ubicados especialmente a lo largo de las calles Ortega y Gasset y Báez. Tanto en Las Cañitas como en La Imprenta (referencia de un restaurant situado en Migueletes y Jorge Newbery), los inmuebles –en su mayoría casas bajas– cuestan un 30 por ciento más caros que sus similares en otras partes de Belgrano.

Cotizaciones en Belgrano

Ventas

Dos ambientes	$ 55.000 a 75.000
Tres ambientes	$ 75.000 a 90.000
Cuatro ambientes	$ 100.000

Alquileres

Dos ambientes	$ 350 a 450
Tres ambientes	$ 550 a 700
Cuatro ambientes	$ 700 a 900

Fuentes: Tesler Propiedades, Caruso & Asociados e Inmobiliaria Babel.

LAS VENTAS EN COUNTRIES SE RECUPERAN TRAS UN FRENO DESDE DICIEMBRE

Ese verde tan deseado

m² Por Hebe Schmidt

La retracción de la demanda observada entre diciembre y marzo quedó atrás. Valores más accesibles atraen a matrimonios jóvenes.

Entre diciembre y mediados de marzo de este año, la venta en barrios privados y countries sufrió una pronunciada baja. Según algunos de los principales operadores del mercado, la actividad comercial en el sector cayó entre un 50 y un 70 por ciento hasta encontrar su piso, y actualmente se encuentra recuperada en un 40 por ciento.

"Respecto de nuestro mes pico, agosto del '98, las ventas decrecieron en un 70 por ciento y recién desde abril avizoramos una recuperación lenta pero continua", explica Hernán Mieres, de Antonio Mieres Propiedades, uno de los principales operadores del mercado en zona Norte. "La recesión golpeó inevitablemente al sector porque nos encontramos atados al crédito hipotecario. Durante el primer trimestre del año tuvimos bajas con extremos de hasta el 60 por ciento. Y si bien los bancos no dejaron de prestar dinero, se volvieron más selectivos a la hora de dar créditos", dice Héctor Mel, a cargo de la sucursal Tizado Propiedades en Pilar. "Nosotros recién ahora comenzamos a percibir una cierta quietud que no sentimos durante los primeros meses del año, y que se refleja en una menor cantidad de visitas, durante los fines de semana, que vienen con el objetivo de comprar", comenta Eduardo Edelstein Pernice, presidente de Castex Propiedades, otro de los jugadores líderes en comercialización de este tipo de emprendimientos.

"La crisis se hizo sentir fuertemente sobre la fluidez de la venta, al igual que en otras actividades, aunque no se llegó a un parate total, gracias a que los valores de venta son accesibles por la alta demanda y la competencia", explica Guillermo Vinelli, director de Vinelli Propiedades.

La construcción de accesos rápidos, el desarrollo de una amplia infraestructura de servicios y la optimización del transporte automotor y el tren, impulsaron la tendencia de cambiar la ciudad por los espacios verdes.


Gonzalo Martínez

En la actualidad, existen en la provincia de Buenos Aires alrededor de 190 barrios cerrados y más de 100 countries. La diversificación de ofertas está vinculada al crecimiento del mercado de la urbanización privada. En muchos casos, la diferencia entre un country y un barrio cerrado radica en la inclusión o no de la cancha de golf, y el costo de las expensas. Los valores del metro cuadrado de terreno oscilan entre 24 y 280 pesos y el metro cuadrado de vivienda entre 550 y 1500, según "la vecindad que lo rodee, la caracterización de su complejo deportivo, el acceso al lugar y la demanda", explica Mel.

"Matrimonios jóvenes, en su mayoría profesionales, y con dos hijos, que buscan mudarse a una urbanización privada para incrementar su calidad de vida y su seguridad, representan a nuestros clientes", caracteriza Edelstein Pernice. "En promedio, la venta de su departamento de tres ambientes en la Capital, es la llave que les permite acceder a una casa con tres dormitorios, garaje, jardín y espacios recreativos para la familia en un marco seguro. Por lo general, los emprendimientos ofrecen cada vez más servicios y mejor infraestructura. El cliente pide más y la competencia crece", agrega.

■ **Ventajas:** ***La diferencia entre un country y un barrio cerrado radica en la inclusión o no de la cancha de golf, y el costo de las expensas.***

Si bien hasta ahora zona Norte es la más desarrollada, con más de 70 emprendimientos, día tras día la urbanización cerrada cobra fuerza en otras direcciones. Los 25 minutos que separan el área sudoeste de la Capital, parecen ser la excusa para la creciente proliferación de countries y barrios privados con fuerte eje en el housing, es decir, barrios con casas diseñadas en base a determinados modelos de construcción. Con valores que rondan entre los 80 y 170 pesos el metro cuadrado, apuestan a esta modalidad de comercialización Campos de Echeverría, Echeverría del Lago, Saint Thomas y La Horqueta, un barrio cerrado en proyección, todos ubicados sobre el kilómetro 38 de la ruta 52. "El housing representa una alternativa accesible para quien quiera cambiar su departamento en Capital por una casa con mayores comodidades", dice Guillermo Vinelli, director de Vinelli Propiedades, quien comercializa en el kilómetro 38 de la ruta 210, al sudoeste, Parque de las Naciones, un barrio cerrado con casas que oscilan entre los 120 y 150 mil dólares. La zonas Oeste y Sudeste también se encuentran en rápida expansión. A lo largo del Acceso Oeste se levantan Estancias La Tradición, Campos de Alvarez, El Casco de Leloir, entre otros tantos emprendimientos y sobre la autopista La Plata-Buenos Aires, el Club de Campo Gran Bell, vendido en gran porcentaje.

"La oportunidad de incrementar la calidad de vida y la búsqueda de seguridad se convirtieron, sin lugar a dudas, en las ventajas competitivas de la urbanización privada", dice Edelstein, quien comercializa cerca de 20 emprendimientos de este tipo en diversas zonas y lleva vendido el 70 por ciento de éstos tanto en zona Sur como Norte. "Las expectativas en el sector indican que la venta se irá incrementando levemente y que desde setiembre en adelante podrán ejecutarse operaciones importantes con el advenimiento de megabarrios privados", concluye Mel.


Gonzalo Martínez

■ Confort, esparcimiento, relax. Las claves buscadas por los que se atreven a mudarse de la Capital.

Precios de countries más demandados

Nombre	Ubicación	Valor m2 terreno	Valor m2 construcción	Expensas
Lagartos	Pilar	$ 600	$ 1000	$ 400
Golf Club Argentino	Buen Ayre km 18,5	$ 800	$ 1500/1800	$ 500
Mapuche	Panamericana km 50 Ramal Pilar	$ 500/700	$ 1200	$ 200
Club de Campo Pueyrredón	Panamericana km 50 Ramal Pilar	$ 600/800	$ 1300	$ 250
San Diego	Acceso Oeste km 41	$ 70	$ 1000	$ 300
La Tradición	Acceso Oeste km 41	$ 70/80	$ 1000	$ 300

Los barrios cerrados también llaman

Nombre	Ubicación	Valor m2 terreno	Valor m2 construcción	Expensas
La Peregrina	Panamericana km 48	$ 65-85	$ 110/140	$ 180
Haras del Pilar	Panamericana km 48	$ 50-90	$ 110	$ 150/200
Rincón de Milberg (Tigre)	Panamericana km 25	$ 85-140	$ 600/1100	$ 130/150
Campos de Echeverría	Ruta 52 km 38	$ 70/80	$ 900	$ 120
Campos de Acceso Oeste	Alvarez km 42	$ 55/70	$ 1000	$ 120
Saint Thomas	Ruta 52 km 38	$ 70	$ 1200	$ 300
La Delfina	Acceso Oeste	$ 70/80	$ 1000	$ 130

Fuente: Inmobiliarias especializadas.

[cut off] COUNTRIES SE RECUPERAN TRAS UN FRENO DESDE DICIEMBRE

[cut off] verde tan deseado

La retracción de la demanda observada entre diciembre y marzo quedó atrás. Valores más accesibles atraen a matrimonios jóvenes.

Gonzalo Martínez



Gonzalo Martínez



■ Confort, esparcimiento, relax. Las claves buscadas por los que se atreven a mudarse de la Capital.

En la actualidad, existen en la provincia de Buenos Aires alrededor de 190 barrios cerrados y más de 100 countries. La diversificación de ofertas está vinculada al crecimiento del mercado de la urbanización privada. En muchos casos, la diferencia entre un country y un barrio cerrado radica en la inclusión o no de la cancha de golf, y el costo de las expensas. Los valores del metro cuadrado de terreno oscilan entre 24 y 280 pesos y el metro cuadrado de vivienda entre 550 y 1500, según "la vecindad que lo rodee, la caracterización de su complejo deportivo, el acceso al lugar y la demanda", explica Mel.

"Matrimonios jóvenes, en su mayoría profesionales, y con dos hijos, que buscan mudarse a una urbanización privada para incrementar su calidad de vida y su seguridad, representan a nuestros clientes", caracteriza Edelstein Pernice. "En promedio, la venta de su departamento de tres ambientes en la Capital, es la llave que les permite acceder a una casa con tres dormitorios, garaje, jardín y espacios recreativos para la familia en un marco seguro. Por lo general, los emprendimientos ofrecen cada vez más servicios y mejor infraestructura. El cliente pide más y la competencia crece", agrega.

■ **Ventajas:** *La diferencia entre un country y un barrio cerrado radica en la inclusión o no de la cancha de golf, y el costo de las expensas.*

Si bien hasta ahora zona Norte es la más desarrollada, con más de 70 emprendimientos, día tras día la urbanización cerrada cobra fuerza en otras direcciones. Los 25 minutos que separan el área sudoeste de la Capital, parecen ser la excusa para la creciente proliferación de countries y barrios privados con fuerte eje en el housing, es decir, barrios con casas diseñadas en base a determinados modelos de construcción. Con valores que rondan entre los 80 y 170 pesos el metro cuadrado, apuestan a esta modalidad de comercialización Campos de Echeverría, Echeverría del Lago, Saint Thomas y La Horqueta, un barrio cerrado en proyección, todos ubicados sobre el kilómetro 38 de la ruta 52. "El housing representa una alternativa accesible para quien quiera cambiar su departamento en Capital por una casa con mayores comodidades", dice Guillermo Vinelli, director de Vinelli Propiedades, quien comercializa en el kilómetro 38 de la ruta 210, al sudoeste, Parque de las Naciones, un barrio cerrado con casas que oscilan entre los 120 y 150 mil dólares. La zonas Oeste y Sudeste también se encuentran en rápida expansión. A lo largo del Acceso Oeste se levantan Estancias La Tradición, Campos de Alvarez, El Casco de Leloir, entre otros tantos emprendimientos y sobre la autopista La Plata-Buenos Aires, el Club de Campo Gran Bell, vendido en gran porcentaje.

"La oportunidad de incrementar la calidad de vida y la búsqueda de seguridad se convirtieron, sin lugar a dudas, en las ventajas competitivas de la urbanización privada", dice Edelstein, quien comercializa cerca de 20 emprendimientos de este tipo en diversas zonas y lleva vendido el 70 por ciento de éstos tanto en zona Sur como Norte. "Las expectativas en el sector indican que la venta se irá incrementando levemente y que desde setiembre en adelante podrán ejecutarse operaciones importantes con el advenimiento de megabarrios privados", concluye Mel.

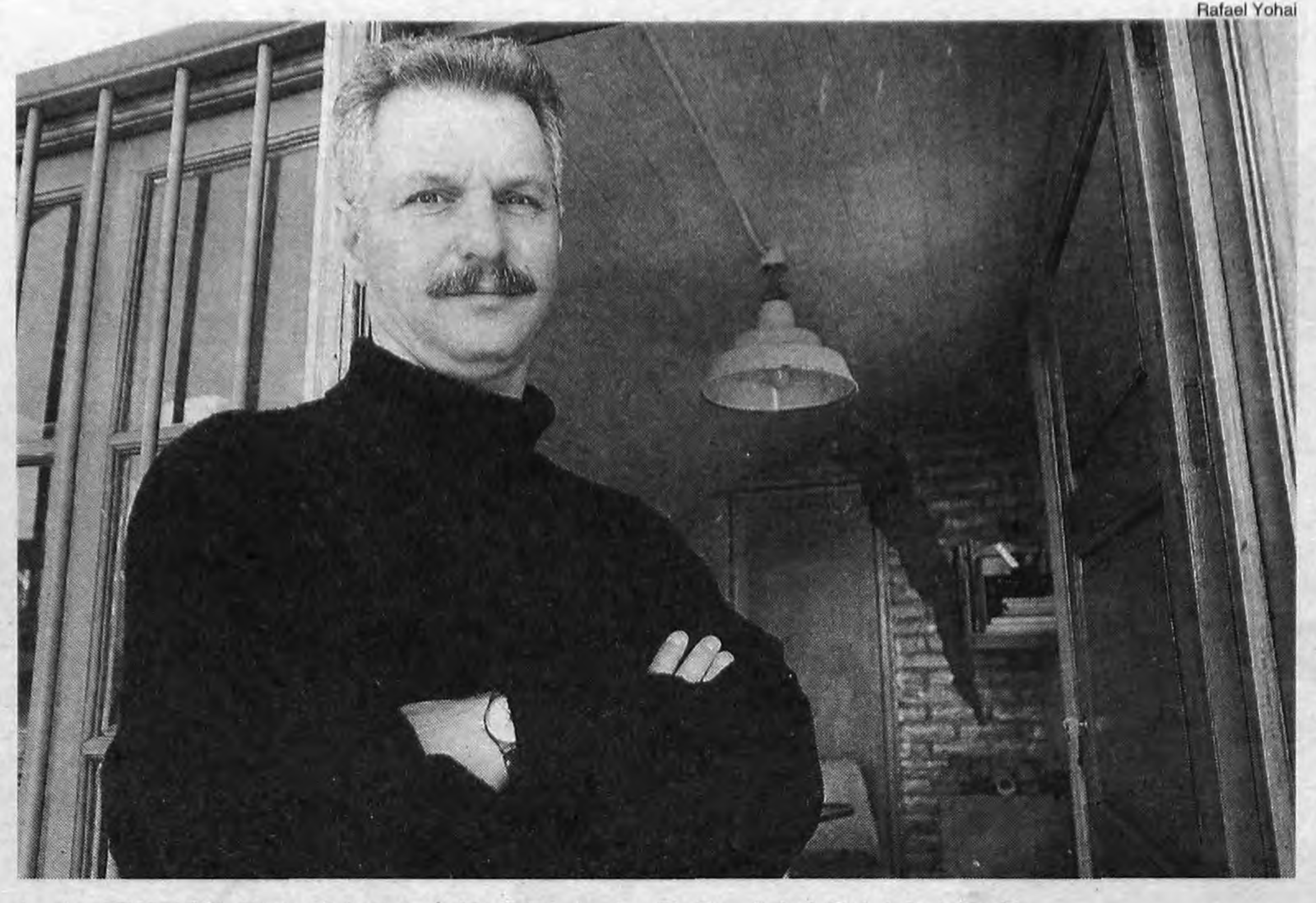
Precios de countries más demandados

Nombre	Ubicación	Valor m2 terreno	Valor m2 construcción	Expensas
Lagartos	Pilar	$ 600	$ 1000	$ 400
Golf Club Argentino	Buen Ayre km 18,5	$ 800	$ 1500/1800	$ 500
Mapuche	Panamericana km 50 Ramal Pilar	$ 500/700	$ 1200	$ 200
Club de Campo Pueyrredón	Panamericana km 50 Ramal Pilar	$ 600/800	$ 1300	$ 250
San Diego	Acceso Oeste km 41	$ 70	$ 1000	$ 300
La Tradición	Acceso Oeste km 41	$ 70/80	$ 1000	$ 300

Los barrios cerrados también llaman

Nombre	Ubicación	Valor m2 terreno	Valor m2 construcción	Expensas
La Peregrina	Panamericana km 48	$ 65-85	$ 110/140	$ 180
Haras del Pilar	Panamericana km 48	$ 50-90	$ 110	$ 150/200
Rincón de Milberg (Tigre)	Panamericana km 25	$ 85-140	$ 600/1100	$ 130/150
Campos de Echeverría	Ruta 52 km 38	$ 70/80	$ 900	$ 120
Campos de Acceso Oeste	Alvarez km 42	$ 55/70	$ 1000	$ 120
Saint Thomas	Ruta 52 km 38	$ 70	$ 1200	$ 300
La Delfina	Acceso Oeste	$ 70/80	$ 1000	$ 130

Fuente: Inmobiliarias especializadas.


Rafael Yohai

■ **Eduardo Frank:** "No convertir el hábitat en un entorno ortopédico innecesario."

LA EDIFICACION PARA LOS ANCIANOS

Vejez, arquitectura y sociedad

El cuidado de la construcción para personas con necesidades especiales es una asignatura pendiente. Un análisis sobre la arquitectura geriátrica.

m² Por Arq. Eduardo Frank

Una recorrida por la arquitectura geriátrica argentina nos revela de inmediato lo que la sociedad piensa con respecto de la vejez. La explosión gris es una realidad tanto en el mundo desarrollado como en nuestro país. En la actualidad, las expectativas de vida se prolongan. Para el 2050 un 23 por ciento de la población tendrá más de 65 años. Este fenómeno va acompañado de un decrecimiento de la natalidad. Para el mismo período se calcula que sólo un 26 por ciento de la población tendrá menos de 20 años. La inversión de la proporción entre población productiva y pasiva tendría que preocupar a la sociedad toda, estimulando nuevas teorías filosóficas y económicas para todo el sistema de recursos físicos y humanos en gerontología.

No se trata de desarrollar una arquitectura ortopédica. Las barreras físicas son parte del nudo del tema pero no el todo. Se trata de una concepción filosófica, ética e interdisciplinaria de la arquitectura y del rol profesional. Afectos a copiar modelos de países desarrollados, en este aspecto precisamente no los hemos tomado como ejemplo. Observando estos países, se comprueba de inmediato que van más allá de consideraciones académicas y técnicas. Son países donde el Estado cumple una función de intervención fuerte y decisiva, modelo opuesto al Estado ausente como lo venimos sufriendo en nuestro país.

Es necesario no perder de vista que se proyecta para un grupo de personas con necesidades singulares, no son *sólo* personas con discapacidades. Nadie considera a un niño, a una embarazada como un discapacitado, son sujetos con necesidades especiales. Debemos diseñar *con* las capacidades de cada grupo etario, con lo que pueden y no con lo que *no* pueden.

Prolongación de la vida en la casa propia

La arquitectura para la tercera edad debe pensarse dentro de un sistema evolutivo, desde la prolongación de la vida en la casa propia, pasando por lo que llamamos viviendas protegidas o tutelares, hasta la institución geriátrica. Pero sólo cuando realmente se evalúe necesaria, ya que la vida en una institución puede considerarse como una forma anormal de vida. Todo este sistema debería estar inserto dentro de una ciudad habitable, provista de una red de servicios racionalmente aprovechados, dentro de un marco económico inteligente.

Desprenderse de la casa donde uno tejió su historia siempre es traumático. Las viviendas pueden ir adaptándose a los cambios que exige el envejecimiento para no convertir el hábitat en un entorno ortopédico innecesario. Estas pequeñas y graduales adaptaciones son preventivas y por lo tanto siempre más barato. Cuando el anciano todavía puede vivir solo, tanto para él, como para el Estado, siempre es más económico la adaptación de su propio hábitat, que la institucionalización.

Las modificaciones de la casa propia, que contemplen sensaciones de seguridad, movilidad y autovalía, reforzarán sin duda, la vitalidad, la dignidad y los sentimientos afirmativos de "poder". Se trata de evitarle el sufrimiento de desarraigo, permitiendo que las huellas de su historia lo acompañen hasta que se haga inevitable la internación.

Viviendas tutelares

Como alternativa a una internación prematura surgen las viviendas tutelares. Hago hincapié en que no son tuteladas sino "tutelares", porque en esta situación es el entorno espacial que protege al anciano y no el humano. Se trata de un grupo de viviendas especialmente diseñadas como para recibir todo el equipamiento asistencial necesario, de forma tal que el anciano sienta que cuando cierra la puerta está habitando su propia casa. Estas viviendas tutelares están soportadas por un grupo de servicios compuestos básicamente por cuatro áreas: una de mantenimiento y seguridad, una de abastecimiento, otra de servicios paramédicos y una serie de espacios comunitarios para producir, mejorar y estimular la socialización. Este sistema de servicios también podría abastecer la atención domiciliaria del barrio, aprovechando económicamente estos recursos. Las viviendas protegidas se han impuesto en otros países (Holanda, Dinamarca, Alemania, Canadá, Israel, etc.) como variante menos rígida, de probado rendimiento y eficacia para el desarrollo de políticas de Estado en relación con la tercera edad. El ruinoso estado de la ancianidad en la Argentina, en parte, responde a una enorme desinformación y a un profundo desinterés en torno de estas variables alternativas al modelo institucional geriátrico.

La institución necesaria

La arquitectura institucional viene teñida de conceptos históricos provenientes de los primeros asilos del siglo XI, respondiendo a un modelo de control, orden y segregación. Habitaciones y espacios de servicio distribuidos a lo largo de pasillos, con una fuerte correlación con modelos productivos de la era de la industrialización. Aunque aparentemente contradictorio, los arquitectos debemos por todos los medios de tratar de borrar de los proyectos toda imagen de institucionalización. Debemos pensar en un modelo abierto, participativo y poner énfasis en el cuidado y protección del anciano que necesariamente atraviesa una situación de internación temporaria o permanente. Sería ingenuo negar la necesidad de las instituciones geriátricas y también torpe su uso indiscriminado sin pensar en las alternativas anteriores ya descriptas.

■ **Modelos:** *"Afectos a copiar modelos de países desarrollados, en este aspecto precisamente no los hemos tomado como ejemplo."*

La pregunta por el otro

La arquitectura para los mayores no termina en una correcta verificación de que se cumplan un conjunto de normas físicas, espaciales, de circulación, ventilación, etc. Supone una respuesta a una pregunta que no sólo es aplicable a esta temática. ¿Se diseña verdaderamente a partir de la responsabilidad moral de respetar el lugar donde *otro* va a vivir? Habría que preguntarse si los espacios arquitectónicos asisten a la prolongación de la vida de aquellas personas con necesidades especiales, o por el contrario las recluye en su dependencia.

Es función de los arquitectos devolverle al espacio habitable la dimensión de un campo singular, tan singular como el ser humano. Esta pregunta incluye al "otro" con todas las condiciones físicas y espirituales que irrumpirán en el tiempo, mayores dificultades motrices y una mayor demanda de ayuda correlativa con índices decrecientes de autovalía.

La pregunta tiene la voluntad de descifrar al anciano, de acompañar al viejo. Se trata ni más ni menos de brindarle un espacio que lo contenga, lo comprenda y proteja. Y es en las situaciones donde el "otro" está más desprotegido y más vulnerable, donde el que diseña muestra su capacidad de escucha, de interpretación y de imaginación. Si se entiende esta filosofía de diseño, se entiende que no adhiero a la idea de formular un catálogo exhaustivo de fórmulas y recetas de uso universal, descriptos con abundancia en tratados de diseño sin barreras. El todo es mucho más que la suma de las partes. Una vivienda con obstáculos físicos o espirituales, una institución con barreras, una ciudad intransitable, aunque en escalas arquitectónicas diversas son formas análogas de exclusión.

* *El título de esta nota es el de un libro del mismo autor, publicado por Editorial Paradiso.*